

En noir les modules communs aux parcours concentré (CT) et certifiant (CE)

En vert les modules spécifiques au parcours certifiant

Mai						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
						1
	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Juin						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2
3						

Juillet						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Août						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Septembre						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2						

Octobre						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

Novembre						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	1	2	3	4

Décembre						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Janvier						
Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

CT

CE

La posture du consultant

27-05 et 07-10(CT)	06-01 (CE)	P1	2	2	Construire son PPP J1 et J2
28-05 et 10-06		P2	2	2	Développer leadership J1 et J2
11-juin		P3		1	Déterminer son expertise

L'approche du consultant

24-juin	A1	1	1	L'entreprise monde social
25-06 et 08-07	A2	2	2	Intervenir mode projet
09-juil	A3	1	1	Boîte à outils du consultant
22-juil	A4	1	1	Etablir diag élaborer précoc

Modes d'intervention

23-juil	O1		1	Travail par mission
02-09 et 16-09	O2	2	2	Conduire changement
03-sept	O3	1	1	Conduire entretiens
17-sept	O4	1	1	Animer groupes

Le Business Model

07-oct	B1		1	Marché du consulting
08-oct	B2		1	Construire son offre et son BP
21-oct	B3		1	Structure, options et régimes
22-oct	B4		1	Rédiger son expertise
04-nov	B5		1	Négocier son budget

La stratégie webmarketing

05-nov	S1		1	Internet et veille
18-nov	S2		1	Construire et exploiter ses réseaux
19-nov	S3		1	Marketing sur les réseaux sociaux
02-déc	S4		1	Créer et animer site internet

Le développement de l'activité

03-déc	D1		1	Entretien clientèle
30-sept	D2	1	1	Rédiger proposition
16-déc	D3		1	Travailler son image
01-oct	D4	1	1	Soutenir et convaincre
17-déc	D5		1	Gérer son activité

15 29

0,5 1 Coaching et répétition